

2023年5月期 第2四半期決算説明会資料

2023年1月25日

ダイコー通産株式会社

目次

1	事業概要	P 2
2	2023年5月期 第2四半期決算概要	P 4
3	成長戦略	P 15
4	2023年5月期 業績予想	P 20
5	株主還元	P 24
6	ESGの取り組み	P 26

1

事業概要

会社概要

商号	ダイコー通産株式会社
市場区分	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード7673）
設立	1975年6月（昭和50年6月）
本社所在地	愛媛県松山市姫原三丁目6番11号
代表者	代表取締役社長 河田 晃 代表取締役専務 河田 正春 代表取締役専務 西村 晃
資本金	583,663,925円
従業員数	159名（2022年11月末現在）
拠点	本社及び営業所：全国13拠点（2023年1月現在）
事業内容	CATV及び情報通信ネットワークにおいて使用される各種商品（ケーブル、材料、機器等）の仕入及び販売

事業モデル

メーカー等からケーブル、材料、機器を仕入れ、全国各地の顧客に供給しています



事業の特徴

顧客のニーズに合ったトータルソリューションを提供しています



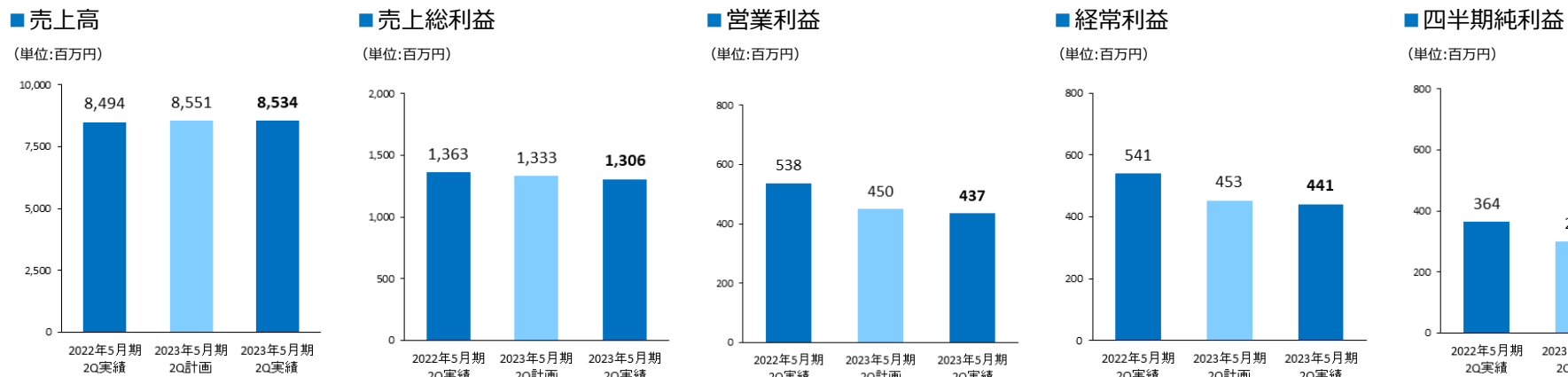
2

2023年5月期 第2四半期決算概要

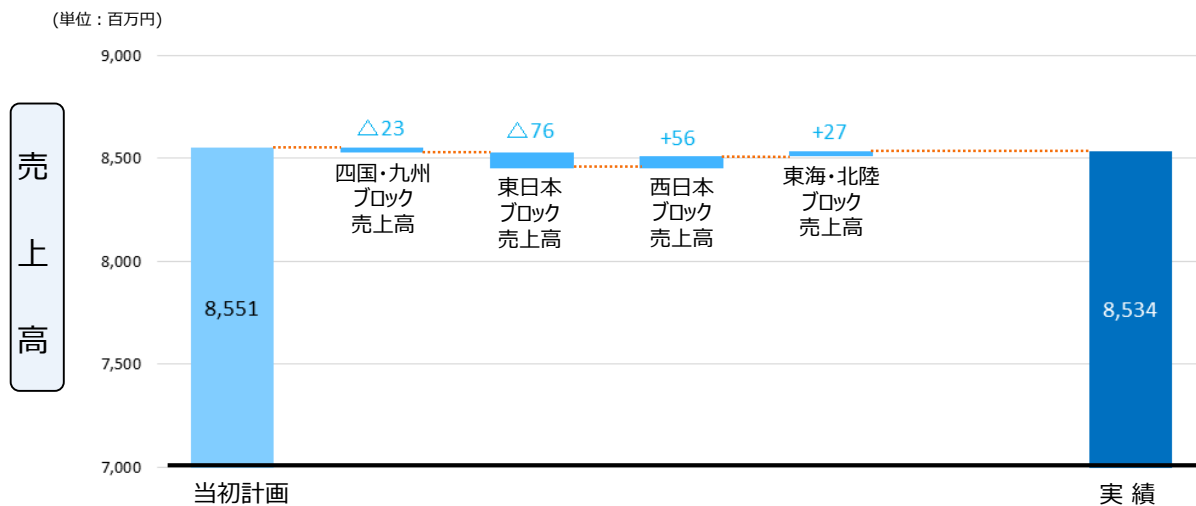
前期比は増収・減益、計画比では概ね計画通りの決算となりました

(単位：百万円、下段は構成比)

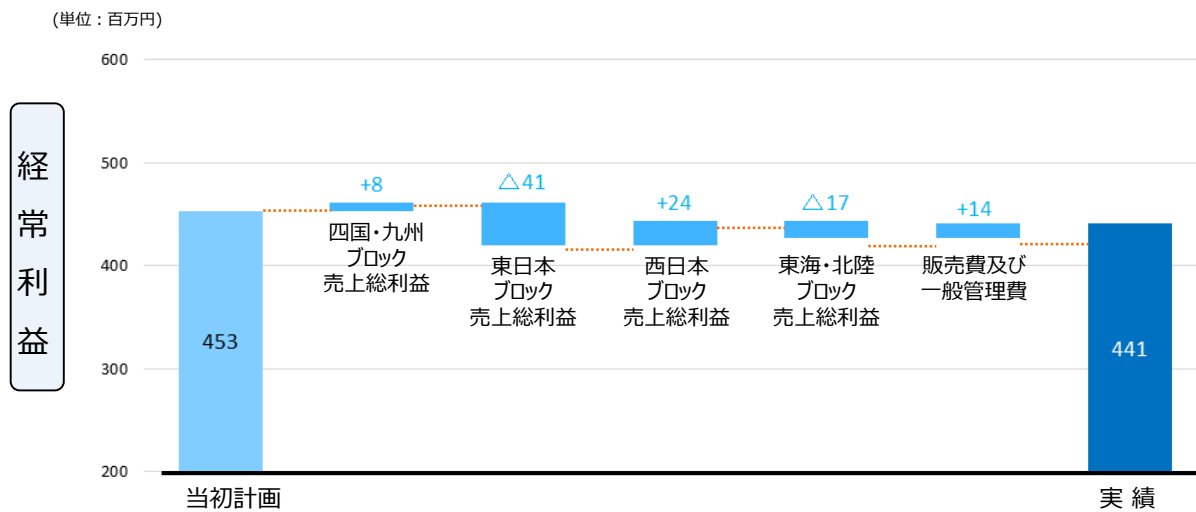
	2022年5月期 第2四半期実績	2023年5月期		前期比	計画比
		第2四半期計画	第2四半期実績		
売上高	8,494	8,551	8,534	100.5%	99.8%
売上総利益	1,363 (16.0%)	1,333 (15.6%)	1,306 (15.3%)	95.9%	98.0%
営業利益	538 (6.3%)	450 (5.3%)	437 (5.1%)	81.2%	97.2%
経常利益	541 (6.4%)	453 (5.3%)	441 (5.2%)	81.4%	97.3%
四半期純利益	364 (4.3%)	299 (3.5%)	295 (3.5%)	81.1%	98.6%



計画比の主な変動要因：売上高・経常利益



売上高	主な変動要因
四国・九州ブロック	CATV伝送路案件の失注△8百万円。管区警察局通信工事案件の期ずれ△3百万円。小規模案件を含む日常取引の減少△12百万円。
東日本ブロック	FTTH案件の第4四半期への期ずれ及び規模縮小△30百万円。屋外通信設備工事案件の期ずれ及び失注△40百万円。第1四半期のコロナ禍による営業活動自粛に伴う小規模案件及び日常取引の減少△6百万円。
西日本ブロック	FTTH案件の前倒し+36百万円。屋内通信設備案件の前倒し+32百万円。監視カメラ案件の期ずれ△13百万円。
東海・北陸ブロック	FTTH案件の規模拡大+60百万円。防災無線案件の期ずれ△10百万円及び失注△24百万円。



経常利益	主な変動要因
四国・九州ブロック	FTTH案件のコストリーダーシップ商品売上の増加及び価格対応案件の減少に伴う売上総利益率の増加。
東日本ブロック	売上減少に伴う売上総利益の減少。
西日本ブロック	売上増加に伴う売上総利益の増加及びFTTH案件のコストリーダーシップ商品売上の増加による売上総利益率の増加。
東海・北陸ブロック	FTTH案件などの価格対応案件の増加に伴う売上総利益率の減少。
販売費及び一般管理費	売上減少に伴う変動費の減少及びコロナ禍により営業活動に伴う経費が縮減。

売上高・各利益ともに、底堅く推移しております

案件獲得に向けた取り組みを推進するとともに、顧客ニーズへの的確な対応による積極的な営業活動を展開いたしました。

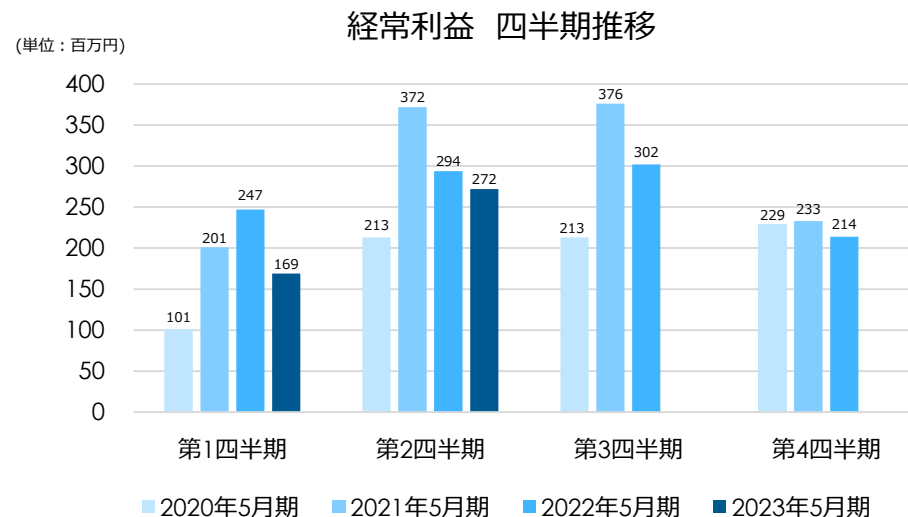
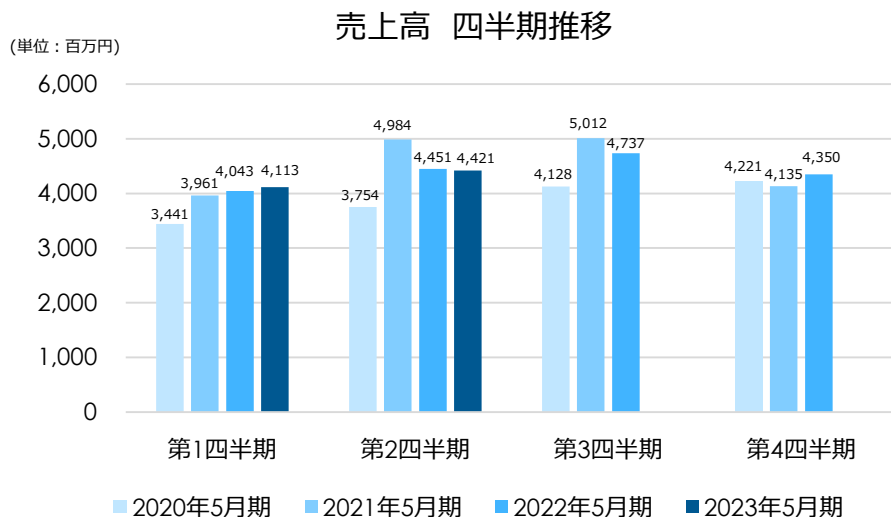
(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年5月期 第2四半期実績	2023年5月期			(参考) 2022年5月期		
		第2四半期実績	前期比 増減率	通期計画	進捗率	通期実績	進捗率
売上高	8,494	8,534	0.5%	18,200	46.9%	17,581	48.3%
売上総利益	1,363 (16.0%)	1,306 (15.3%)	△4.1% (△0.7%)	2,834 (15.6%)	46.1%	2,736 (15.6%)	49.8%
営業利益	538 (6.3%)	437 (5.1%)	△18.8% (△1.2%)	1,072 (5.9%)	40.8%	1,056 (6.0%)	51.0%
経常利益	541 (6.4%)	441 (5.2%)	△18.6% (△1.2%)	1,080 (5.9%)	40.8%	1,057 (6.0%)	51.2%
四半期(当期)純利益	364 (4.3%)	295 (3.5%)	△18.9% (△0.8%)	714 (3.9%)	41.3%	703 (4.0%)	51.8%

※2023年5月期進捗率は、2023年5月期業績予想に対するものです。

- 売上高は、FTTH案件(光伝送路案件含む)の安定的な受注獲得や、大型のメガソーラー案件(電力設備)の受注等により、堅調に推移しておりますが、仕入価格上昇分の価格転嫁の遅れや収益性の低い案件売上の増加が影響し、売上総利益は、前年同期の実績を下回る結果となりました。
- 売上総利益は、案件の価格対応による収益性の低下や仕入価格が以前より上昇傾向にあるなど複合的な要因が挙げられますが、通期を通しては、比較的収益性の高い日常売上の増加と価格転嫁を見込んでいるため、売上総利益率は、平準化すると計画しています。
(参考) 売上総利益率は、第1四半期実績14.8%から第2四半期実績15.3%と改善傾向にあります。
- 営業利益は、売上総利益の減少が影響しましたが、支出の抑制等に努め、計画通りに推移しております。なお、販売費及び一般管理費につきましては、特記すべき特別な支出はございません。

第2四半期の進捗率は、計画通りに推移しております



売上高進捗率	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2020年5月期	22.1%	24.1%	26.6%	27.2%
2021年5月期	21.9%	27.5%	27.7%	22.9%
2022年5月期	23.0%	25.3%	26.9%	24.8%
2023年5月期	22.6%	24.3%	—	—

経常利益進捗率	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2020年5月期	13.5%	28.1%	28.1%	30.3%
2021年5月期	17.0%	31.4%	31.8%	19.8%
2022年5月期	23.4%	27.8%	28.6%	20.2%
2023年5月期	15.6%	25.2%	—	—

※2023年5月期進捗率は、2023年5月期予算に対するものです。

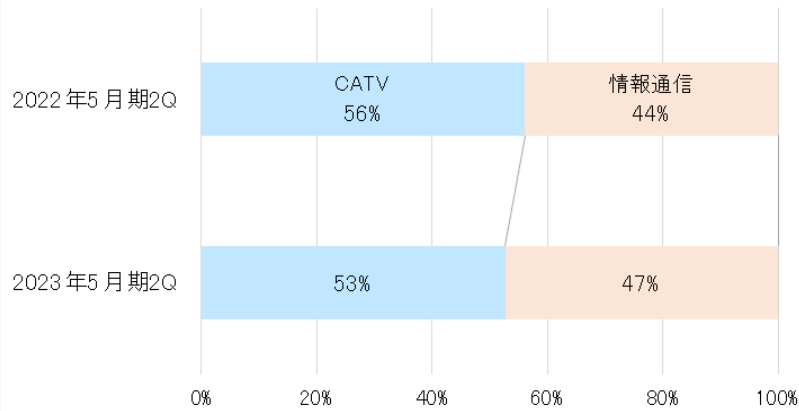
- 例年、売上高・経常利益ともに上半期の進捗率が小幅ながら低くなる傾向を有しておりますが、2021年5月期上半期は、特需であるG I G Aスクール構想案件売上の影響を、2022年5月期上半期は、収益性の高い日常売上が堅調に推移したことにより、進捗率が相対的に高い水準にあります。なお、2023年5月期上半期の売上高は、計画通りに推移しており、経常利益も下半期の売上総利益率の平準化により、概ね計画通り推移すると見込んでおります。
- 例年、下半期の進捗につきましては、第2四半期後半(11月頃)から第4四半期前半(3月頃)にかけて売上高が増加する傾向にあります。主な要因といたしましては、当社の主要顧客である通信工事等の施工業者が、年度末である3月竣工の公共工事や民需工事を行うためであります。なお、2023年5月期下半期は、例年と異なり、第4四半期に売上が集中すると見込んでいるため、例年に比べて第3四半期の進捗率が低くなるものの、通期では概ね計画通りの着地になると予想しております。

関連分野別、事業区分別の売上及び売上総利益の構成比詳細

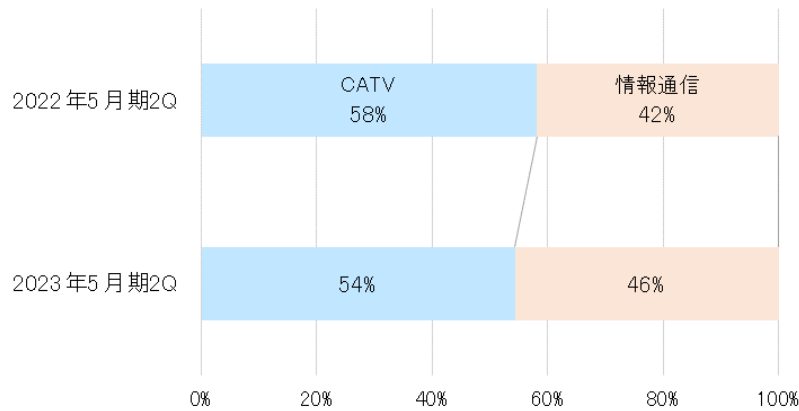
関連分野別

・CATV関連分野 ・情報通信関連分野

■売上構成比



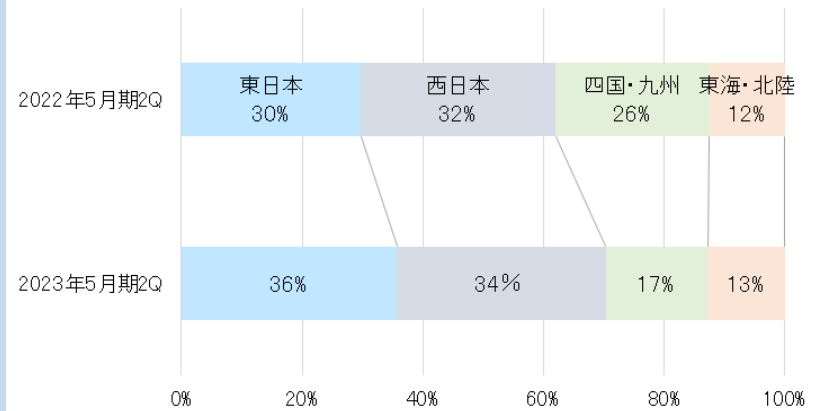
■売上総利益構成比



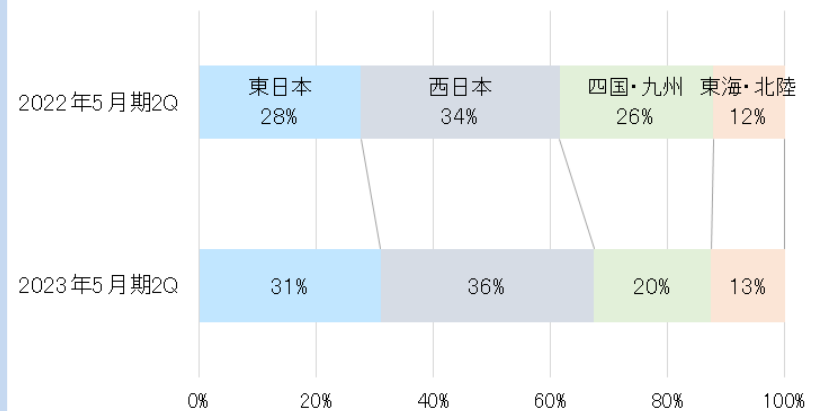
事業区分別（エリア別）

・東日本ブロック・西日本ブロック
・四国・九州ブロック・東海・北陸ブロック

■売上構成比



■売上総利益構成比



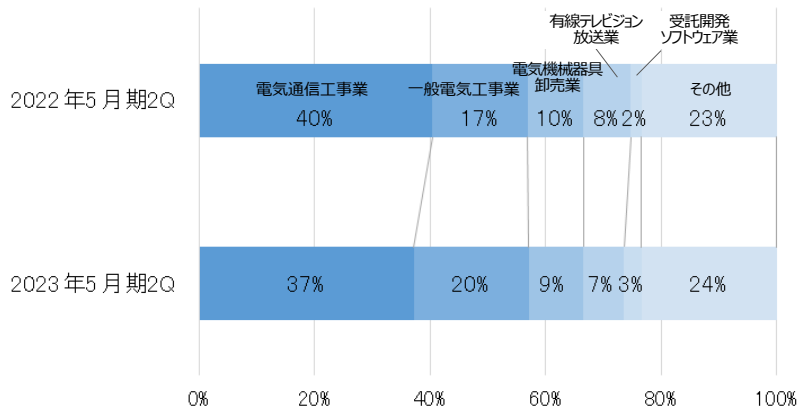
(注) CATV関連分野・・・主にCATV及び屋外通信工事業者(幹線、基地、中継局など)向けの販売。情報通信関連分野・・・主に屋内通信工事業者(LAN、電話など)向けの販売。

顧客業種別、顧客規模別の売上及び売上総利益の構成比詳細

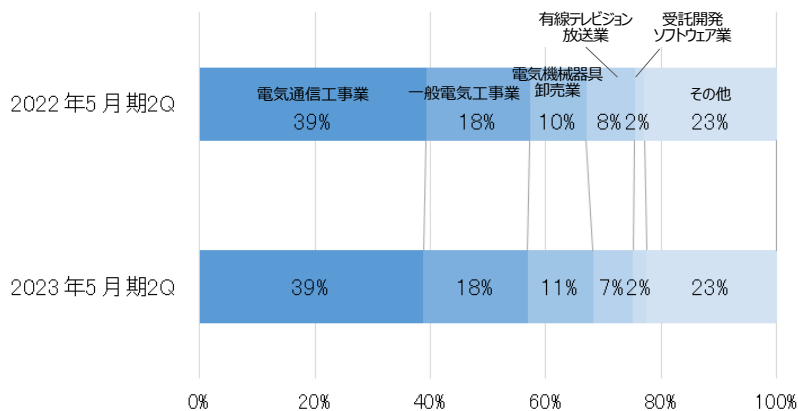
顧客業種別

- ・電気通信工事業・一般電気工事業
- ・電気機械器具卸売業・有線テレビジョン放送業
- ・受託開発ソフトウェア業・その他

■売上構成比



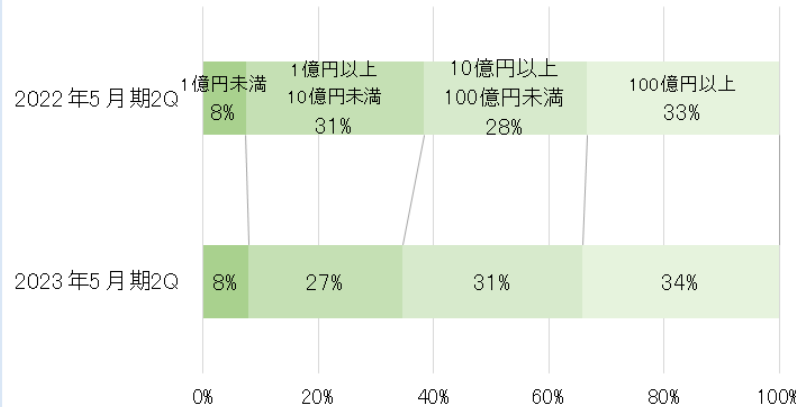
■売上総利益構成比



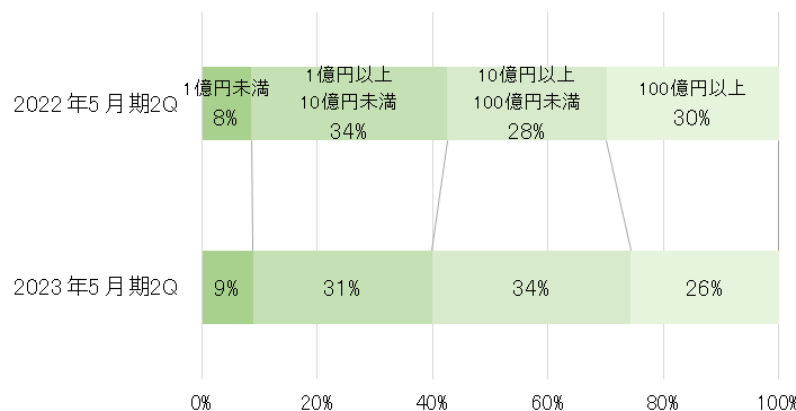
顧客規模別（年商別）

- ・1億円未満・1億円以上10億円未満
- ・10億円以上100億円未満・100億円以上

■売上構成比



■売上総利益構成比



商品区分別、コストリーダーシップの発揮できる商品の売上及び売上総利益の構成比詳細

商品区分別

・ケーブル ・材料 ・機器

コストリーダーシップ商品の 売上高全体における割合

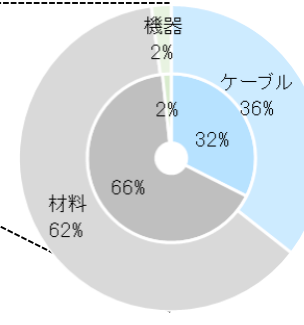
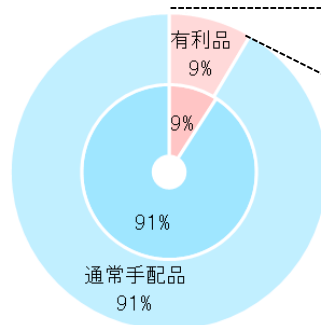
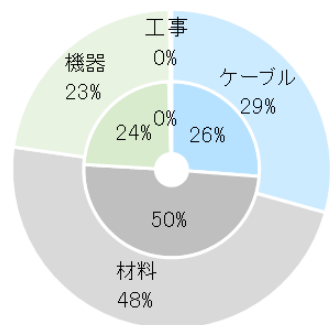
・コストリーダーシップ商品
(有利品)
・通常手配品

コストリーダーシップ商品 区分別

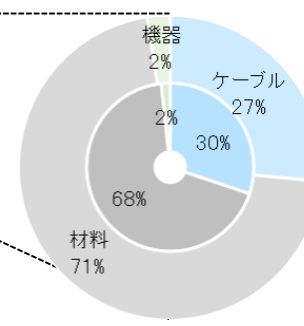
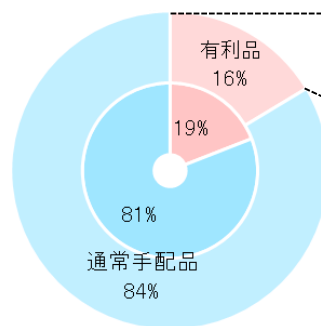
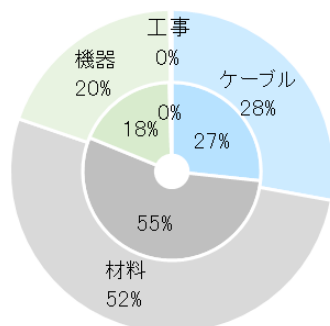
・ケーブル ・材料 ・機器

■ 売上構成比

円グラフ 内側：2022年5月期2Q累計
外側：2023年5月期2Q累計



■ 売上総利益構成比



日常売上・案件売上別の売上及び売上総利益の構成比詳細

日常・案件別

- ・案件売上
- ・案件内、大型案件
- ・日常売上

案件売上区分

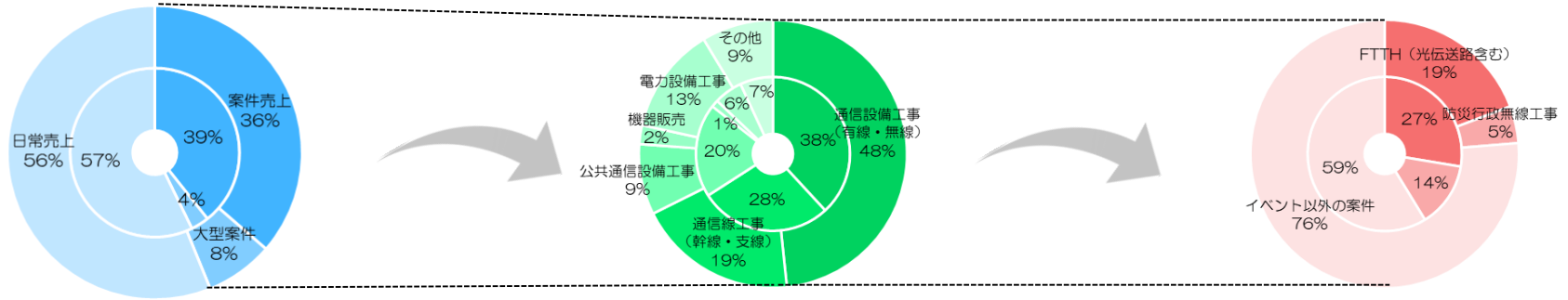
- ・通信設備工事
- ・通信線工事
- ・公共通信設備工事
- ・機器販売
- ・電力設備工事・その他

イベント案件区分

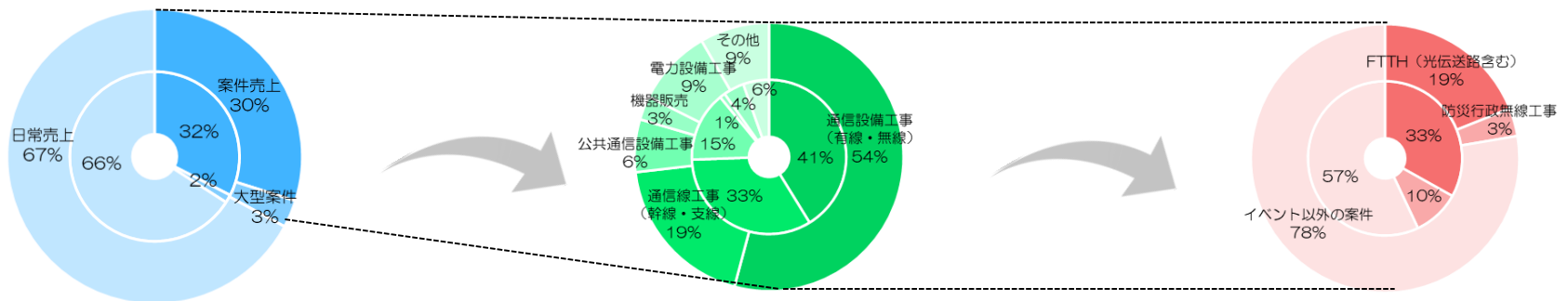
- ・FTTH（光伝送路含む）
- ・防災行政無線工事
- ・イベント以外の案件

■ 売上構成比

円グラフ 内側：2022年5月期2Q累計
外側：2023年5月期2Q累計



■ 売上総利益構成比



(注) 日常売上・・・日々受注する小口の売上。
案件売上・・・一定量まとまった受注による売上で100万円以上のもの。1億円以上のものは大型案件(特需)。

自己資本比率は高い水準にあり、財務基盤は安定しています

(単位：百万円)

項目	前事業年度 2022年5月31日	当第2四半期会計期間 2022年11月30日	増減額	主な増減要因
流動資産	11,727	10,911	△816	売掛金 236百万円増、商品 211百万円増 現金及び預金 989百万円減、 受取手形 247百万円減
固定資産	3,150	3,194	43	有形固定資産のその他(純額) 63百万円増 建物(純額) 12百万円減
資産合計	14,878	14,105	△773	
流動負債	7,106	6,309	△797	未払消費税等 10百万円増 支払手形 670百万円減、買掛金 18百万円減、 未払費用 20百万円減、未払法人税等 31百万円減
固定負債	620	605	△14	退職給付引当金 12百万円増 長期借入金 34百万円減
負債合計	7,727	6,915	△811	
純資産合計	7,151	7,190	38	四半期純利益の計上 295百万円増 剰余金の配当により 255百万円減
負債・純資産合計	14,878	14,105	△773	

自己資本比率	48.1%	51.0%	2.9pt	
流動比率	165.0%	172.9%	7.9pt	
1株当たりの純資産	1,341円08銭	1,348円34銭	7円26銭	

安全性に問題はなく安定的に推移しています

(単位：百万円)

項目		前第2四半期累計期間 2021年11月30日	当第2四半期累計期間 2022年11月30日	増減額	当期の主な増減要因
営業活動による キャッシュフロー		470	△628	△1,099	・ 増加要因：税引前四半期純利益 441百万円等 ・ 減少要因：棚卸資産の増加 214百万円、仕入債務の減少 686百万円、法人税等の支払額 172百万円等
投資活動による キャッシュフロー		△44	1,202	1,247	・ 増加要因：定期預金の払戻による純増額 1,267百万円等
財務活動による キャッシュフロー		△296	△296	0	・ 減少要因：長期借入金の返済 34百万円、配当金の支払 255百万円等
現金及び 現金同等物	換算差額	0	0	△0	
	増減額	129	277	147	
	期首残高	891	824	△67	
	四半期末残高	1,021	1,102	80	

(参考) 預入期間が3ヵ月を超える定期預金等

	前第2四半期累計期間 2021年11月30日	当第2四半期累計期間 2022年11月30日	増減額	
期首残高	5,238	5,575	337	
増減額	36	△1,267	△1,304	
期末残高	5,274	4,308	△966	

3

成長戦略

顧客基盤の拡充

更なる地域密着営業のため、まだまだ新規開拓の余地があります

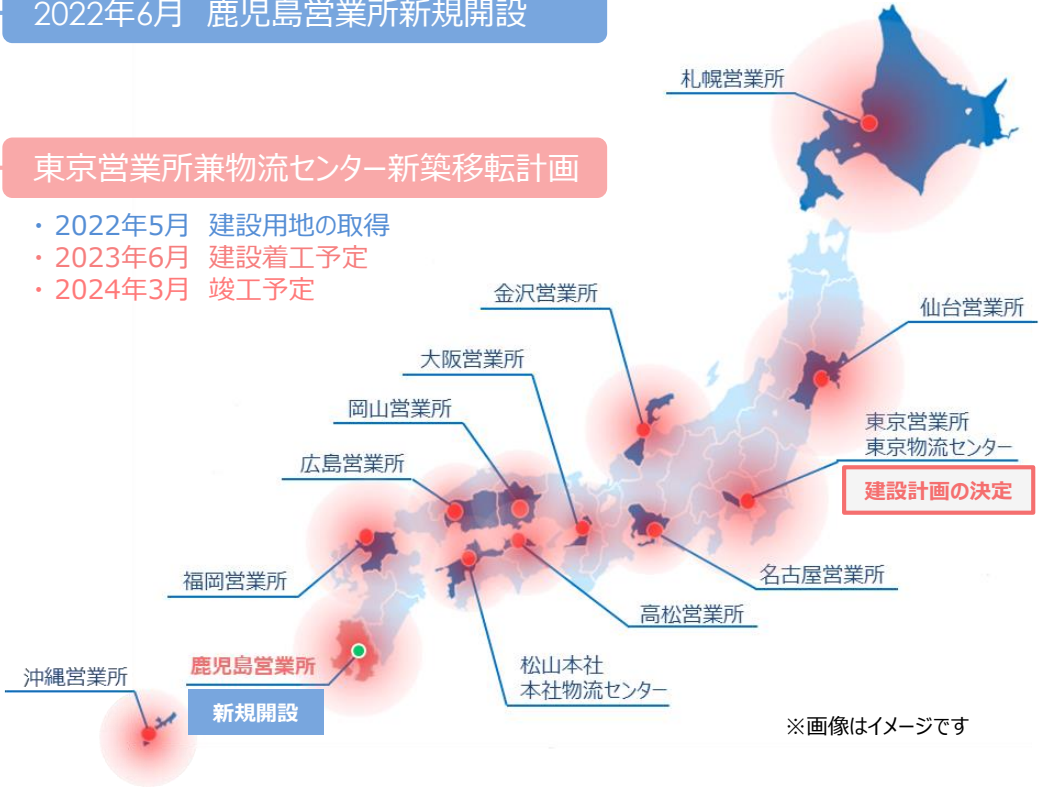
従前

東京営業所・大阪営業所の大都市圏をはじめ、札幌から沖縄まで地方都市に営業所を展開

2022年6月 鹿児島営業所新規開設

東京営業所兼物流センター新築移転計画

- ・ 2022年5月 建設用地の取得
- ・ 2023年6月 建設着工予定
- ・ 2024年3月 竣工予定



※画像はイメージです

更なる成長を目指す



今後

既設営業所から遠距離の地方へのサービス向上を図るため、更なる営業拠点展開も視野に入れた成長戦略

物流体制の強化

新東京営業所の建設計画の概要が決定

東京営業所兼物流センターの新築移転に伴う建設用地の取得を終え、この度、建設計画の概要が決定しました。東京の立地を最大限に生かし、業務効率の向上、物流網の強化等に努めてまいります。



※画像はイメージです

建設計画の概要

所在地	東京都江戸川区臨海町三丁目6番8
設備投資内容	事務所兼倉庫
建設着工予定時期	2023年6月(予定)
竣工予定時期	2024年3月(予定)
敷地面積	1,300.04 m ² (自社所有)
建物面積	約2,200 m ² (予定)
投資予定額	約7億円(予定)
資金計画	自己資金及び借入金等(詳細未定)
現況	2022年12月 既存建物の撤去完了

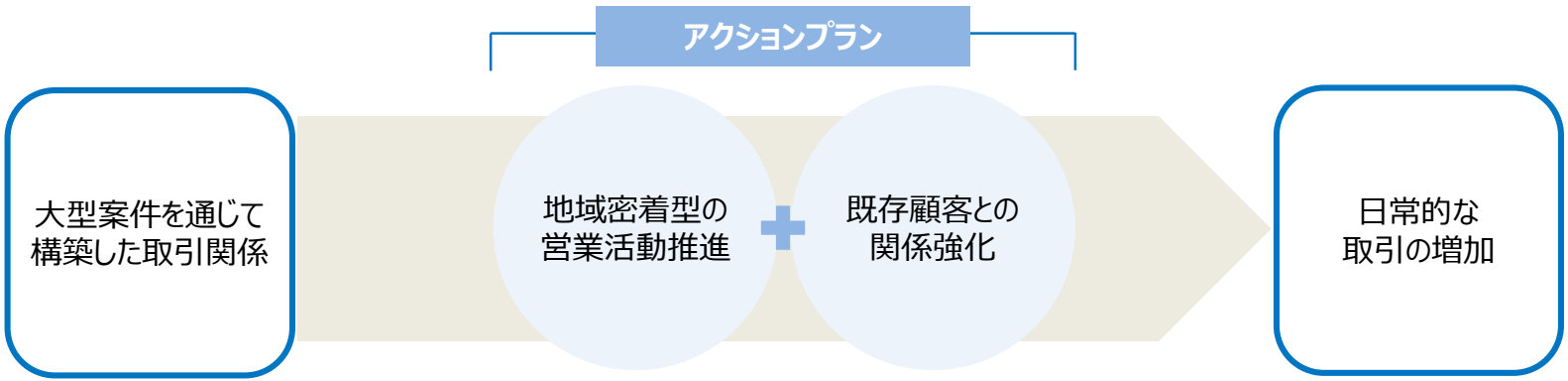
主なポイント

1	営業所と物流センターとの連携強化	これまで東京営業所から数キロ離れていた東京物流センターを統合することで、効率的なオペレーションを実現し、更なる業務効率の向上を図る。
2	東日本ブロックのハブ機能	東京物流センターを東日本ブロックのハブ拠点と位置付け、収容能力や処理能力を高め、配送効率の向上を図る。
3	物流網の拡充	ニーズのあるところを徹底的に強化するため、東京物流センターを起点とした配送ルート拡大など物流網の拡充を図る。

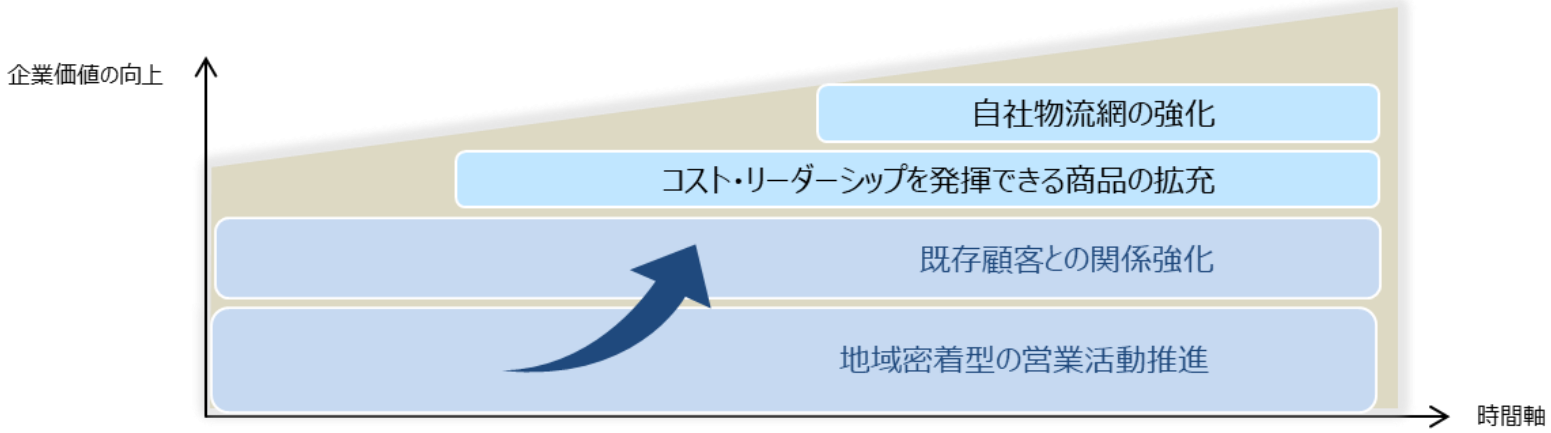
(注)2023年5月期の業績に与える影響は軽微なものと見込んでおります。

日常的な取引の増加に向けた取り組み

当社では、収益性を維持・向上させるために、大型案件を通じて構築した取引関係を、比較的収益性の高い日常的な取引の増加に繋げていくための取り組みとして、地域密着型の営業活動を地道に推進し、既存顧客との関係強化に努めております。



収益性の維持・向上 多様なニーズに応えつつ、商品を効率的に仕入れ、販売するための自社物流網の強化を図り、企業価値の向上に努めてまいります。



持続的成長を支える取り組み

企業ブランドと認知度向上・新たなビジネスチャンスへ

特約店契約

NTT西日本
情報機器特約店



開催期間：2022年7月1日～

西日本電信電話株式会社とNTT西日本ブランドの商品を取扱うことのできる特約店※契約を締結しました。

当社の登録拠点／西日本ブロックの10営業所
大阪・金沢・名古屋・岡山・広島・高松・松山・福岡・鹿児島・沖縄

※特約店とは、NTT西日本と情報機器特約店契約を締結し、NTT西日本ブランドの情報機器の販売をはじめ、工事からメンテナンスサービスまで行っているNTT西日本とパートナーシップを結んでいる企業です。

技術展への出展

ケーブル技術ショー
Cable Tech Show 2022



開催期間：2022年7月28日～7月29日

ケーブル技術業界の動向や各企業の最新技術・ソリューションを紹介するイベント「ケーブル技術ショー2022」の技術展示会に出展いたしました。

4

2023年5月期 業績予想

2023年5月期決算は、増収増益を見込んでいます

(注) 直近に公表しております業績予想からの修正はありません。

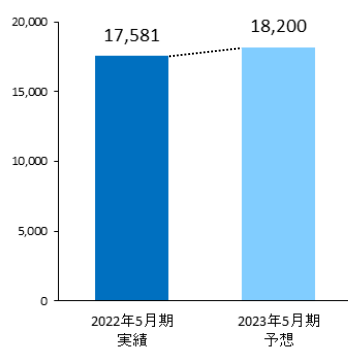
顧客基盤、取扱い商品数の拡充に加え、イベント需要の案件獲得に取り組んでまいります。FTTHや光伝送路拡張、防災行政無線のデジタル化、病院等のネットワーク設備などの案件向けケーブル・材料・機器の販売伸長を見込んでいます。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年5月期 (通期) 実績	2023年5月期 (通期) 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	17,581	18,200	619	3.5%
売上総利益	2,736 (15.6%)	2,834 (15.6%)	98	3.6%
営業利益	1,056 (6.0%)	1,072 (5.9%)	16	1.6%
経常利益	1,057 (6.0%)	1,080 (5.9%)	23	2.2%
当期純利益	703 (4.0%)	714 (3.9%)	11	1.6%

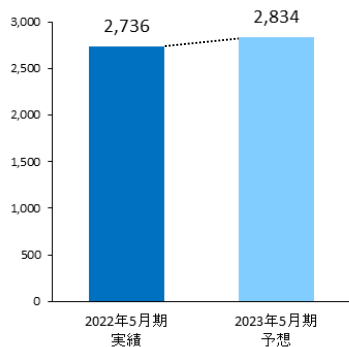
■ 売上高

(単位:百万円)



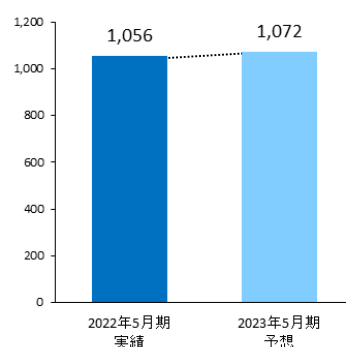
■ 売上総利益

(単位:百万円)



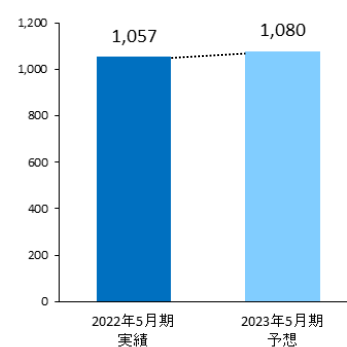
■ 営業利益

(単位:百万円)



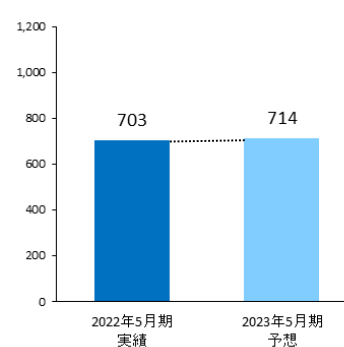
■ 経常利益

(単位:百万円)



■ 当期純利益

(単位:百万円)



将来の予測情報に関する説明

（注）直近に公表しております業績予想からの修正はありません。

（単位：百万円、下段は構成比）

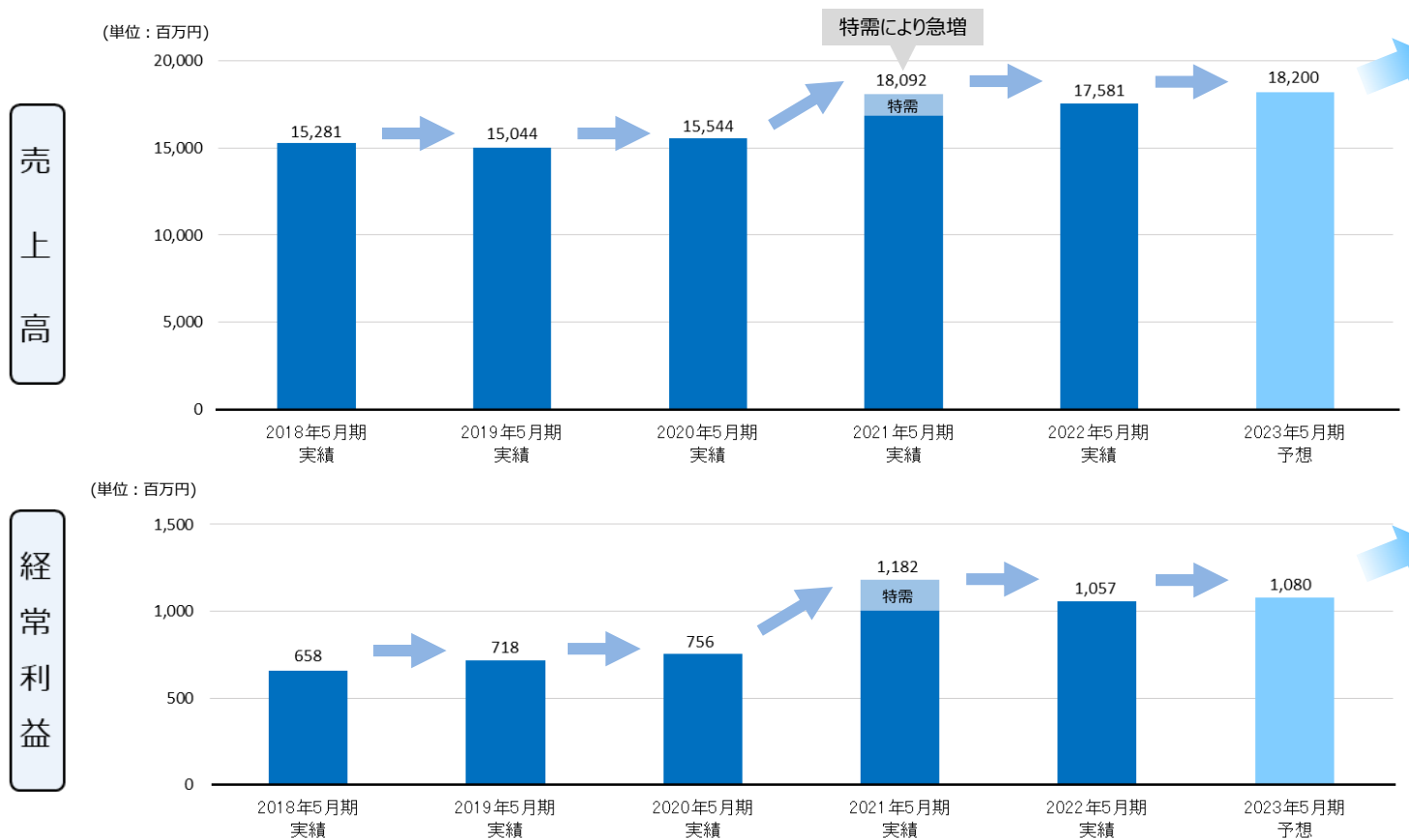
	2023年5月期				(参考) 2023年5月期	
	第2四半期計画	第2四半期実績	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	8,551	8,534	△16	△0.2%	18,200	46.9%
売上総利益	1,333 (15.6%)	1,306 (15.3%)	△26	△2.0%	2,834 (15.6%)	46.1%
営業利益	450 (5.3%)	437 (5.1%)	△12	△2.8%	1,072 (5.9%)	40.8%
経常利益	453 (5.3%)	441 (5.2%)	△12	△2.7%	1,080 (5.9%)	40.8%
四半期純利益	299 (3.5%)	295 (3.5%)	△4	△1.4%	714 (3.9%)	41.3%

※進捗率は、2023年5月期業績予想に対するものです。

- 売上高につきましては、概ね計画通りに推移しておりますが、売上総利益は、急速な円安による原材料価格の高騰や半導体不足による供給面の制約等の影響により、計画値を下回る結果となりました。当社では、仕入価格の変動は、可能な範囲内で販売価格に価格転嫁しておりますが、価格改定にはタイムラグがあり、当第3四半期及び第4四半期を通して計画値の水準に戻る見込みのため、**通期の業績予想は据え置いております。**
- 当社では、新型コロナウイルス感染症による影響が、概ね2023年5月頃まで続くことを前提に会計上の見積りを行っておりますが、新型コロナウイルス感染症による影響は、不確定要素が多く今後の状況によっては、当社の財政状態、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

上記の不確定要素が解消する過程で業績予想の**変動が見込まれた場合**は直ちに開示いたします。

売上高・経常利益ともに、安定的に推移しております



- 売上高・経常利益は、外部環境の変化の中、外的要因の影響を最小限に抑え、**安定的に推移**しております。
- 2021年5月期は、G I G Aスクール構想案件の特需により急増しておりますが、2022年5月期以降も特需要因のあった年度とほぼ同等水準の売上となっており、**経年で見るとトップラインは伸長傾向**にあります。

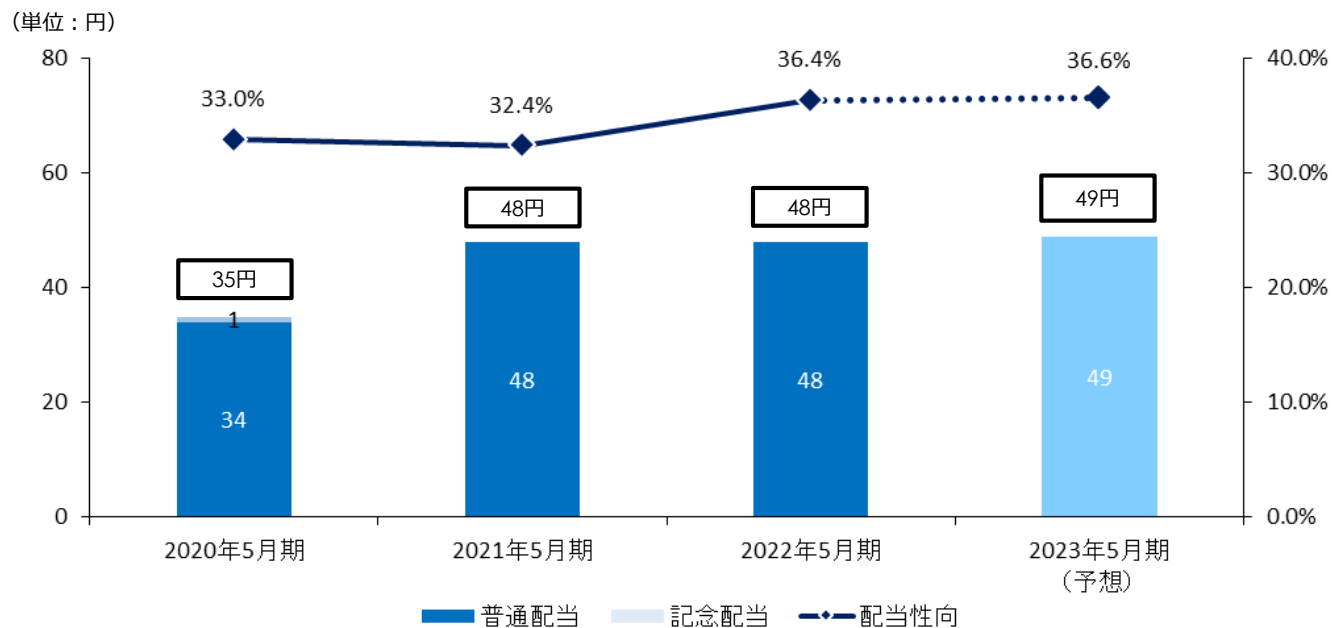
5

株主還元

安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営施策としており、会社の業績に応じた適正な利益還元に加え、日常の事業運営に必要な運転資金と将来の事業展開のための内部留保を確保して健全な財務体質を維持しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております。

	2022年5月期 実績	2023年5月期 予想	増減
年間配当金	48円00銭	49円00銭	1円00銭
配当性向	36.4%	36.6%	+0.2%



6

ESGの取り組み

持続可能な社会づくりに貢献してまいります

持続可能な社会づくりに貢献すべく、ESG重視した経営に取り組むとともに、SDGsの目標達成も目指して事業活動を推進してまいります。



ENVIRONMENT 環境	SOCIAL 社会	GOVERNANCE ガバナンス
<ul style="list-style-type: none"> 環境保全活動の推進 省資源、省エネ、廃棄物削減 	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報の保護 公正な取引の遵守と社内浸透 人事・福利厚生 従業員の健康増進 ワークライフバランスの推進 女性活躍推進 人財の育成と採用・定着 障がい者雇用 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンスの強化 リスクマネジメント体制の構築 コンプライアンスの徹底 情報セキュリティ強化とプライバシーの保護 IR活動（投資家との建設的対話） ガバナンス体制の機動的刷新

環境経営指針を定め、環境保全活動を推進しています

当社は、環境問題への取り組みを社会的責務と認識し、一人ひとりが環境へのやさしさを優先して行動することを基本理念とした「環境経営指針」を定め、環境負荷低減へ向けて、省エネ、省資源、廃棄物削減とリサイクル推進を目標に掲げて取り組んでおります。



DAIKO 環境保全の取り組み



労働環境の充実を図り、ワークライフバランスを推進しています

当社は、社員が仕事と子育てを両立させることができ、社員全員が働きやすい環境を作ることによって、全ての社員がその能力を十分に発揮できるようにするため、目標達成に向けて取り組んでおります。

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

DAIKO ワークライフバランス



目標1

▶ 仕事と家庭の両立

目標2

▶ 健康増進

目標3

▶ 子育てサポート

当社の
取り組み

- ノー残業デーの導入（原則、毎週水曜日）
- 有給休暇取得日数の増加
- 時間単位で使用可能な有給休暇制度の導入
- 子の学校行事に参加するための休暇制度及び不妊治療のための休暇制度の導入
- ワクチン接種時の就業時間の認定
- 育児休業期間の開始日から1週間を有給化
- 育児短時間勤務制度の導入（小学校就学の始期に達するまで）



DAIKO

本資料は、当社の財務情報、経営情報等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。掲載されている当社の計画や戦略、業績の見通し等は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります。これらの情報は現在入手可能な情報に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社はこれらの情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。以上を踏まえ、投資に関するご決定は、ご自身のご判断で行うようお願いいたします。